

Die Anleitung für *effiziente & informative* Konkurrenzanalysen

Viele Unternehmen, besonders im Mittelstand und in großen Unternehmen, führen regelmäßig Konkurrenzanalysen durch. Dies liegt daran, dass eine gründliche Wettbewerbsanalyse entscheidend für die strategische Planung und Marktanpassungen ist.

In den Folgenden Folien lernst du, wie du mit geringem Ressourcenaufwand relevante Informationen für deine strategische Planung sammeln kannst.



Fakt #1

Unternehmen, die regelmäßig Konkurrenzanalysen durchführen, können signifikant besser auf Marktentwicklungen reagieren, was zu einer besseren Marktposition und gesteigerter Wettbewerbsfähigkeit führt.

Studien und Erfahrungsberichte deuten darauf hin, dass solche Unternehmen oft profitabler und erfolgreicher sind.



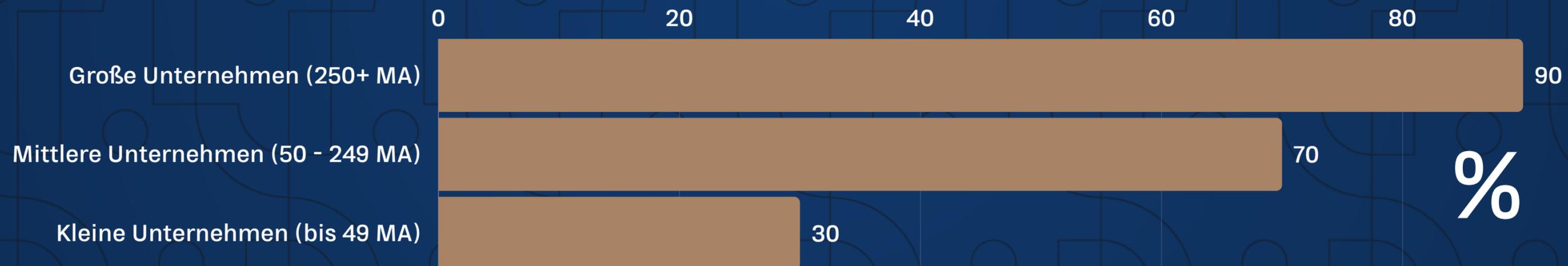
Fakt #2

*Unternehmen, die keine Konkurrenzanalysen machen,
schneiden bei einem standardisiertem Erfolgsindex rund
36% schlechter ab.*



Fakt #3

Nur 30% der kleinen Unternehmen führen Konkurrenzanalysen durch, während 90% der großen Unternehmen es regelmäßig machen.



Fakt #4

Eine Studie von PwC zeigte, dass Unternehmen, die regelmäßig Wettbewerbsanalysen durchführen, eine um 15-20% höhere Wahrscheinlichkeit haben, ihre Umsatzziele zu erreichen, verglichen mit Unternehmen, die dies nicht tun. Zudem ergab eine Studie von Bain & Company, dass Unternehmen, die strategische Analysen (einschließlich Konkurrenzanalysen) nutzen, eine um 12% höhere Gewinnmarge aufweisen als der Branchendurchschnitt.



Schritt 1 - Überblick

Suche dir in den folgenden Kategorien je 3 Unternehmen aus, um einen ersten Überblick über die Marktkomposition zu erhalten. Filtere die Unternehmen nach den 3 Auffälligsten in deiner Region oder deinem Markt, 3 Unternehmen die sich im Mittelfeld bewegen sowie 3 Unternehmen, die in deinen Augen am schlechtesten abschneiden.

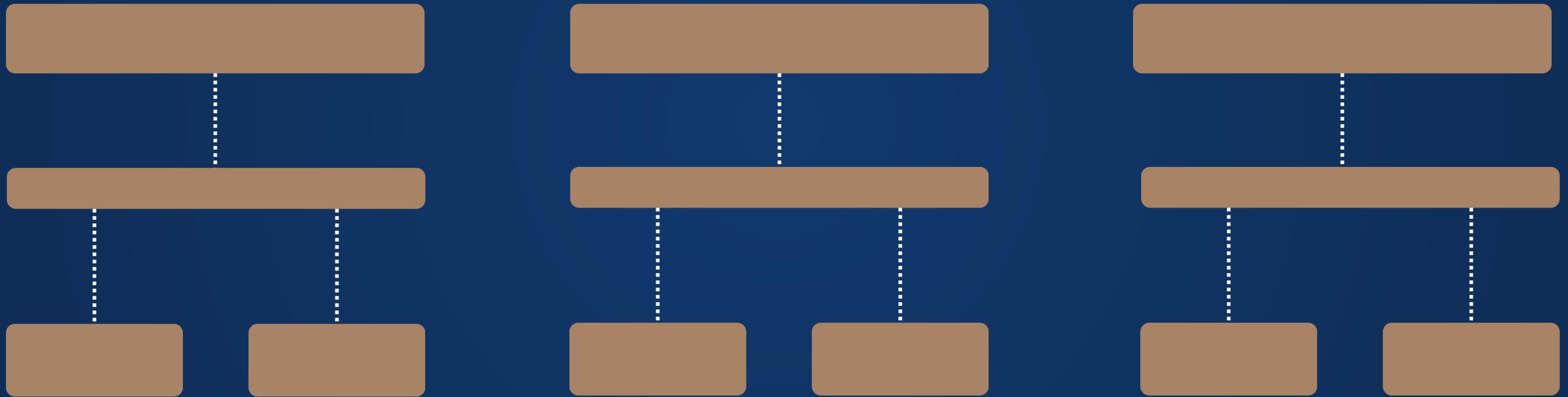


AGENTUR KRÜGER

Schritt 2 - Analyse

	Was machen sie besser?	Was machen wir besser?	Was fehlt?
Klare Positionierung			
Marketing			
Finanzielle Ressourcen			
Produkt - & Dienstleistungsangebot			
Technologie & Innovation			
Zielgruppe			

Schritt 3 - Interventionsplanung



AGENTUR KRÜGER

AGENTUR KRÜGER

01

Was machen wir besser?

Noch stärker vermarkten

Neue Kanäle &
Formate hinzuziehen

Mehr Reichweite

AGENTUR KRÜGER

02

Was machen die anderen besser?

Auf ein ähnliches Niveau bringen

Authentizität
ergänzen

Vermarkten

AGENTUR KRÜGER

03



Produkte und Dienstleistungen sollten immer aus einem Bedarf / Problem heraus entwickelt werden.



AGENTUR KRÜGER

MARKETING & LEADERSHIP

um 13:30 geht es weiter!